

Financement

Formation professionnelle continue
Préparation opérationnelle à l'emploi
collective (POEC)

N° de marché
:POECOPCABAIA20170927

**Organisme responsable et
contact**

NOSCHOOL
Bénédicte CARRARO
05.56.49.41.33
benedicte.carraro@if2e.com

Accès à la formation**Publics visés :**

Demandeur d'emploi

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller
en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4
européen)

Conditions d'accès :

La POEC concerne tous les demandeurs
d'emploi inscrits à Pole Emploi, indemnisés ou
non Le niveau d'entrée est le bac soit niveau
IV minimum

Prérequis pédagogiques :

Le demandeur d'emploi est convoqué après
inscription par son conseiller emploi pour une
journée d'information collective. Des tests et
un entretien sont à prévoir avant validation de
la candidature et en fonction des pré requis
suivants Pré requis : - niveau IV - profil
commercial - expérience dans la vente et la
commercialisation de services idéalement

**Contrat de
professionnalisation
possible ?**

Non

Objectif de la formation

- Savoir présenter une solution technique et négocier la proposition commerciale - Élaborer une stratégie de gestion de secteur et mettre en œuvre les actions commerciales - Acquérir les techniques d'assurance de biens et de personnes - Connaître l'environnement du secteur de l'assurance

Contenu et modalités d'organisation

Prospecter, présenter et négocier une solution technique Prospecter un secteur géographique défini Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique (et une proposition sous format numérique) Négocier une proposition commerciale et conclure la vente (avec codes professionnels) Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé Étudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie Techniques d'Assurances Eco des assurances (Lois fiscales - IRPP) Droit des assurances (Droit des contrats) Assurance des Biens Assurance des Personnes ATELIERS & ÉVALUATIONS Préparation DOSSIER PROFESSIONNEL TRE (Techniques de recherche d'emplois) Atelier recherche stage Examen oral blanc Examen écrit blanc Examen oral Examen écrit

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**
Commentaires sur la parcours personnalisable **Les cours se déroulent du lundi au vendredi en centre à Mérignac (hors période de stage)**

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel négociateur technico-commercial - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?**Suite de parcours**

CDI ou CDD

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00072023	du 20/11/2017 au 13/02/2018	Mérignac (33)	NOSCHOOL		Non éligible	FPC